

# Asistencia en la búsqueda del local

En la búsqueda del local se debe ser meticuloso, tu inversión y el nombre de la empresa van de por medio. Se debe de seleccionar el mejor lugar pues es la presentación de la franquicia. Hay que visitar una serie de lugares y analizar bien que cumplan con las expectativas esperadas.

Si vas a rentar o comprar un local las siguientes características son importantes:

**Competencia.** Se recomienda no escoger un área donde exista el servicio de recarga de cartuchos, procura no ubicarte en un punto donde no exista a 3 cuadras a la redonda.

**Nivel de Ingresos.** Este tipo de negocios esté enfocado a todo tipo de niveles de ingresos, aunque se procura enfocarse a la clase media y la mediana y gran empresa.

**Tráfico peatonal.** No es sumamente primordial pero si es recomendable.

**Tráfico vehicular.** Es recomendable que exista un tráfico de 400 automóviles por hora, cuya velocidad no sea mayor de 45 kph. Descarta camiones de carga, trailers y transporte urbano.

**Ubicación.** Si el local está en una esquina, puede ser clasificado con la puntuación mas alta, y regular si está a media calle, con menos puntuación si se encuentra en un segundo piso. Si por el contrario está escondido, en una calle secundaria o en la parte trasera, detén el proceso y cancela esa opción. También es importante la ubicación en el sentido que si está cerca de una concentración de escuelas, preferentemente de preparatorias y universidades, centros de gobierno u hospitales ya que puede significar una mayor atracción de clientes potenciales. También es importante la no lejanía del parque industrial.



**Visibilidad.** Se considera buena exposición cuando, en automóvil, es posible ubicar el local 40 segundos antes de pasar frente a él. Hay que dar prioridad a locales de este tipo, en caso de que la ubicación sea en 20 segundos, dele menos puntuación.

**Señalización.** Verifica que en el local se pueda colocar un anuncio luminoso vistoso para el público.

**Altura.** Aunque no es determinante, este factor ayuda a la visibilidad y hace que los clientes se sientan mas a gusto

dentro del local, cualquier altura mayor a tres metros es buena.

**Estacionamiento.** Es indispensable un estacionamiento para clientes. Califícalo con la puntuación más alta si cuenta con cajones al frente del local y califícalo regular si hay que recorrer alguna distancia.

**Renta.** Esta debe ser accesible a tus posibilidades de pago y, en general, no debe exceder al 10 por ciento de la venta mensual esperada. Solicita que te otorguen un periodo de gracia para el acondicionamiento del local y verifica que los incrementos anuales serán basados en el Índice Nacional de Precios al Consumidor. Si esos puntos se cumplen, el local puede ser calificado con puntuación alta.

**Generadores e inhibidores de demanda.** Si en el entorno cercano (por ejemplo 500 metros) hay oficinas corporativas y presencia de otros comercios importantes, considera el local como adecuado. Opta por lo contrario si al frente se asienta un basurero o una terminal de transporte público.

**Generadores de tráfico.** Si esperas que tus clientes visiten tu negocio, siempre es una ventaja ubicarte alrededor de otros negocios que también contribuyan a generar tráfico tales como centros comerciales, complejos de oficinas, escuelas, hospitales, ayuntamientos.

**Contratos.** Deben explicar con claridad y de manera completa los derechos y obligaciones de ambas partes, así como los motivos de terminación o recesión del mismo; revísalo con la asesoría de tu abogado, nosotros te brindamos un contrato de arrendamiento en caso de necesitarlo.

Es importante tener en regla todo lo relacionado con los trámites y permisos. El primer paso es confirmar que el giro de tu negocio está permitido en el local; puedes comprobarlo obteniendo la *Constancia de Zonificación de Uso de Suelo*. Aunque los trámites varían dependiendo del giro, existen puntos generales como son *Permiso de Uso del Suelo y el Relacionado con la Remodelación Correspondiente*. Este último supone que no harás modificación estructural, simplemente arreglos como pintura de interiores y exteriores.

En caso de requerir tirar paredes o remodelar fachada, se podría obtener una licencia de ampliación o de obra nueva, según sea el caso.

Cuando usted logra seleccionar la ubicación correcta, obtiene los siguientes beneficios:

- Mayor probabilidad de éxito. ¿Conoce algún ejemplo de empresas mal ubicadas que hayan fracasado? Alguna ocasión ha oído mencionar: ¡el éxito de este lugar es su ubicación!
- Más cercanía con el mercado que le interesa. Puede usted tener un local muy funcional, limpio y vanguardista, pero si está lejos de sus clientes, no le será muy rentable. Si vende programas para niños, no le servirá de mucho exhibirlos en una zona industrial, sería mejor en una plaza comercial.
- Mejores ventas. "El que no enseña, no vende", dice un viejo refrán. Mientras mejor exhibido esté, mejores ventas podrá lograr. Cualquier negocio puede tener éxito en cualquier lugar, pero si por medio de la selección del local, podemos facilitar la venta, hay que aprovechar este conocimiento.



seguro, tanto usted como los bienes de su empresa.

- Evitar el cambio constante de lugar del negocio. Si selecciona mal el lugar donde ubique su empresa, tendrá que cambiar de localidad, con la consecuente pérdida de clientes y de dinero. Es mejor esperar para conseguir la mejor opción que tomar el primer ofrecimiento pensando que es el mejor.
- Arraigo en la zona en la que elija. Cada año que pase en un lugar, será como una inversión. Los clientes lo conocerán y lo recomendarán. ¿Recuerda el viejo taller donde siempre manda reparar su auto? Un punto importante: el lugar puede ser el mismo, pero su negocio tiene que cambiar, modernizarse, ir en la ola del cambio. Si usted no cambia sus clientes lo cambiarán a usted.
- Mayor protección de usted y sus bienes. Si usted está ubicado en una colonia donde ya conoce, y ya es conocido, estará más